

展示会、ビジネス交流会等を活かした

誰でも取り組める!

中小企業のためのビジネス拡大術

中小企業・小規模事業者の皆様からは「自社の商品・サービスの質は高いのに、知名度がいまひとつで、販路開拓に苦労する」「商談や名刺交換はするものの、契約まで結びつかない」というお悩みも良く聞かれます。

本セミナーでは具体的事例を元に、『販路開拓のゴールデンルール（黄金律）』を解説します。ビジネス拡大を目指す皆様、是非奮ってご参加ください。



◎主な内容

- ①事例から学ぶ販売と販路開拓の相違
- ②商談から顧客管理まで販路開拓 5つの原理原則
- ③商談を成功させ、ビジネス拡大に導くちょっとした工夫

講師／中小企業庁 委嘱 東京都よろず支援拠点チーフ・コーディネーター／中小企業診断士 金網 潤（かねつな じゅん）氏

独立開業後、ビジネスパーソン支援((学)産業能率大学総合研究所兼任講師)、起業家支援(初代小田原市インキュベーションマネージャー)、神奈川県担当の地域活性化プロジェクトマネージャー等として23社の地域資源活用、農商工連携の計画認定及び事業化、黒字化を支援してきました。2014年より中小企業庁の委嘱の東京都よろず支援拠点の初代コーディネーターに就任し、現在に至る。年間約3,000社の事業者支援をコーディネートし、事業者の商品開発、需要開発、販路拡大、事業承継、海外展開等を支援し、経営革新、モノ作り補助金採択、小規模事業者持続化補助金採択等をサポートし、実際の売上向上や経営改善等の成果を日々挙げています。各々の事業者の状況に合わせた支援処方箋を提案するのが得意です。

好きな言葉は MOVE ON (やればできる!)

誰でも取り組める! 展示会、ビジネス交流会等を活かした 中小企業のためのビジネス拡大術

- 開催日時 平成29年10月16日(月) 14:00~16:00
- 開催場所 中央区役所 8階大会議室(中央区築地1-1-1)
- 入場無料 ■対象・定員 区内中小企業経営者および従業員 100名
- 申込方法 下記申込書太枠内の必要事項を全てご記入のうえ、FAXにてお申し込みください。
申込受付後、5営業日以内に受講番号を記入したうえで、FAXにて返信いたしますので、受講番号が記載された用紙を当日受付にご提出ください。
複数名での参加を希望する際には、お一人様ずつお申込みください。
 ※定員に達し次第、締め切りとなります。参加できない方にのみご連絡します。
 ※下記の主催各団体のHPでもご案内しています。
- 問合せ先 東京商工会議所 中央支部(菱川) TEL3538-1811 FAX3538-1815
- 主催 中央区・東京商工会議所中央支部・中央区商店街連合会・中央区工業団体連合会

事前
申込制

平成29年10月16日 中央区経営セミナー 参加申込書 (EV) FAX3538-1815

会社名:		所在地: 〒	
受講者名:		所属・役職:	従業員数: 名
TEL:		FAX: ※受付済み参加申込書をFAXで返信しますので、必ずご記入ください!	※事務局使用欄 受講番号:
業種 (主なもの1つのみ○)	1. 建設業 2. 製造業 3. 印刷業 4. 情報通信業 5. 運輸・倉庫業 6. 卸売業 7. 小売業 8. 金融・保険業 9. 不動産業 10. 飲食店・宿泊業 11. 医療・福祉業 12. 教育・学習支援事業 13. サービス業 14. その他()		

※ご記入いただいた情報は、本セミナーの運営・管理のために使用するほか、各主催団体が実施する各種事業開催や情報提供等のご案内(DM及びFAX)のために利用させていただく場合がございます。